

## <<谈话的艺术>>

### 图书基本信息

书名：<<谈话的艺术>>

13位ISBN编号：9787563362837

10位ISBN编号：7563362835

出版时间：2006-11

出版时间：广西师范大学出版社

作者：(美)戴博拉·弗恩

页数：123

字数：65000

译者：曹毅然

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<谈话的艺术>>

### 内容概要

谈话决不等同于无主题对话。

它能帮助你攀登公司晋升阶梯；帮助你赢得旁人的尊重；帮助你扩大商务与社交圈；帮助你提升自信程度。

赫赫有名的谈话专家戴博拉·弗恩在本书中指导你：学会在各种场合、活动或场景中结识新朋友；在社交活动中保持镇定自若；避免令人尴尬的沉寂和语塞；充满热情使自己成为受欢迎的人；给人留下良好并深刻的第一印象；……一旦掌握了谈话的艺术，你不仅能够让对方自然地融入到对话当中，而且能够让对方感受到重视与尊重。

那么现在就让戴博拉·弗恩带你加入谈话专家的行列。

在不久的将来你会看到社交活动、商业合同以及朋友的数量都在显著增长！

《谈话的艺术》为你提供实用的建议和简明的会话一览表，因此不管是与公司老总共进午餐还是与陌生人一起参加鸡尾酒会，《谈话的艺术》可以使你轻松自如地应付各种活动。

## <<谈话的艺术>>

### 作者简介

戴博拉·弗恩从小性格内向腼腆。

按照她自己的话来说，她初出道时当了一名不善言辞“呆头呆脑”的工程师。

现在戴博拉成为了闻名全美的谈话专家和培训师。

她的谈话技巧培训课程每年要开设一百次以上。

聘请她授课的单位不仅包括IBM、洛克希德·马丁以及美国财政部等知名机构，而

## <<谈话的艺术>>

### 书籍目录

前言1.谈话为何重要2.都是父母好心惹的祸3.鼓足勇气：开始交谈4.让对话延续5.谈话素材6.助听设备7.事先准备8.对话的力量9.对话“杀手”10.优雅地退场11.掌握对话的主动权12.享受社交的益处13.单身晚会上大获成功14.心理因素15.假日聚会高手16.尾声

## &lt;&lt;谈话的艺术&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 鼓足勇气：开始交谈 你已经掌握了一整套打破僵局的开场白。当别人招呼你的时候，你也就有了对话的素材。但是，仅仅有话题还不能证明你擅长交谈，你要学的还有很多。现在你只会等待别人先开口。这个情景就好像你走进儿子读书的学校，等待别的家长率先跟你打招呼；在晚餐会上装得很忙的样子，其实是在盼望有人能主动上前搭话。放松点吧，交谈的压力远远没有你想像得那么大。

麦特·麦克格罗是位在丹佛工作的信息服务经理。他是这样描述如何通过谈话缓解紧张气氛：“我在俄勒冈大学读书的时候，也就是19或20岁的光景，在当地医院做了几年兼职护工。我的职责是帮助病人做好接受手术治疗的准备，其中包括剃干净病人身上的所有毛发。可以想像，这对我、对病人来说都是艰巨的任务。工作通常在凌晨四点半就开始了。在每个病人身上至少要花一小时。剃毛发的活相当困难而且通常会让病人感觉不舒服，因为他们不仅饿着肚子，而且还要忍受疾病的痛苦。而且，让别人剃干净自己身上的毛发，本来就是相当怪异的经历。再说，他们中的大多数病人膏肓，正面临死神的威胁。情况就是这样，护工必须把病人颈部以下的毛发全部剃干净。这够困难的吧？”很快我发现如果能跟病人谈话，艰巨的任务就会变得容易得多。我发现谈话能转移病人的注意力。他们放松了就会感觉时间不那么难熬。我们不聊身体状况，不聊病魔威胁，不聊政治问题，也不聊体育运动。我们只谈最平常的事情，比如他们居住的社区、儿时生活的家乡，等等。

“谈话拥有巨大的威力，对此我深信不疑。谈话的内容虽然微不足道，但是过程本身体现了对他人的认可。我甚至感觉病人跟我对话的长度超过了他们同其他医生、护士交谈时间的总和。这份工作的确挺有意思。”

你完全有能力主动攀谈——对，没错，你真的可以！对话绝对没有你想得那么难。最精彩的部分莫过于由你亲自掌握命运。聊天的对象是你选择的，而不是空等别人的到来。拥有主动选择的权利，所以你会愈发投入！游戏的规则再简单不过了。当有人笑容可掬地向你点头示意时，你会自然而然地还以友善的微笑。因此你要微笑着主动打招呼。这个很简单吧。微笑着说上两句也就大功告成了。切记要保持目光的交流，这是建立友谊的基础。短短数秒钟的对视体现了你的热忱。不过，假使这个过程让你觉得害羞，巴不得冲回卧室用被单蒙住脑袋的话，你可以先从简单的环节练起。在购物中心里，试着同十个陌生人微笑示意。在购物中心的停车场里，同三个路人打招呼。等到你感觉自然流畅也就过关了。

我的朋友芭比勇于寻求挑战。她放弃了驾轻就熟的工作，去竞选市议会议员。

## <<谈话的艺术>>

虽然她一直都善于谈话，她还是在竞选过程中有了新的发现。

公开演讲的时候，大部分的候选人都径直上台就座，抓紧最后的时间温习演讲稿或是准备听众可能提出的问题。

相反，芭比会抓紧时间和听众打成一片，与尽可能多的选民进行零距离接触。

<<谈话的艺术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>